



## 6 dicas para tornar um lead quente para a venda

Você sabe o que precisa fazer para conseguir um *lead* quente? Fizemos uma pequena lista que pode ajudar

Nem todos os *leads* são gerados da mesma maneira. Se pudessem escolher, a maioria dos vendedores optaria por 5 *leads* quentes em vez de 25 *leads* frios.

Mas só porque um *lead* é quente não significa que o negócio está fechado. Existem táticas adicionais que, se aproveitados, podem **melhorar as suas chances de conversão**, de um *lead* quente para uma venda.

Geralmente, quando você recebe um *lead*, o que você faz com ele? Você entra em contato, sabe o que falar, já estudou sobre

o *lead* e sabe como o seu produto pode ajudá-lo, ou está perdido e nem sabe por onde começar?

Se você quer transformar seus *leads* de vendas em oportunidades reais, precisa criar um processo para tratar, recepcionar e [qualificar o lead](#) da melhor maneira possível.

Na necessidade de um acelerador de *leads* existentes, o que fazer? Confira alguns truques para deixar *leads* quente e converter os *leads* mais quentes.



Quando você recebe um lead de venda, como o trata?

Antes de começar a leitura, confira nosso e-book gratuito e conquiste muitos *leads*: [0 Guia Da Prospecção](#)

## 6 dicas para conseguir um *lead* quente

### #1. Adquira conhecimento e agregue valor

É fácil chegar à frente de si mesmo com um *lead* quente. Um erro comum é avançar o ciclo de vendas com base no pressuposto de que o seu *prospect* já entende o valor que você pode oferecer.

Esse tipo de *prospect* ainda pode ser explorado em várias opções. Então, quando você acaba correndo e pula a fase da descoberta do seu negócio, acaba deixando a porta aberta.

Dessa maneira, a concorrência pode tomar o seu *prospect* e apresentar uma solução pensada e personalizada para as necessidades e motivações que o vendedor pode ter negligenciado.

E, além disso, como você pode ter certeza que está [entregando valor](#) se você não entende o que seu cliente realmente quer?

Tenha tempo para entender o seu *prospect* e garantir que você está entregando valor para ele, tanto na informação que você compartilha, quanto na solução que você vai oferecer ao seu potencial cliente.

Veja também: [Como gerar leads para vendas com o marketing?](#)

## #2. Elabore uma introdução quente

Ao trabalhar com uma referência, um encontro face a face com o seu *prospect* e quem o referenciou é sempre o ideal, mas nem sempre é provável.

Concentre-se em tornar mais fácil para a sua referência de negócios. Deixe-os saber quando e como você pretende entrar em contato, para que você torne as coisas mais fáceis.

Se você não pode organizar uma introdução calorosa, faça referência ao seu parceiro que indicou o contato.

Tente citar uma **história de sucesso** relevante para mostrar o motivo por trás da referência e fornecer uma razão clara para que seu *lead* enxergue a importância da sua abordagem.

O que não pode acontecer, de maneira alguma, é você receber um *lead*, seja de uma indicação ou de um contato via site, e não saber o que vai fazer com esse *lead*, e como vai abordá-lo e trata-lo de agora em diante.



Qual o estilo de suas abordagens de vendas?

### **#3. Não bombardeie seu *lead* com informações**

Não coloque todos os seus esforços sobre uma oportunidade de uma só vez. Compreendendo o seu *prospect* vai permitir que você compartilhe informações relevantes na dose certa, e propor os próximos passos lógicos.

Você pode dizer algo do tipo:

*“eu vou enviar um case específico, porque ele abrange o cenário específico que você me relatou”.*

Ou você pode optar por:

*“eu recomendo uma demo, por que...”.*

Agora, a informação que você está partilhando tem uma razão por trás disso e é mais provável de ser apreciado por seu *prospect*.

Da mesma maneira que a falta de informação impede você de fechar negócios, o excesso de informação vai deixar o seu *prospect* perdido a ponto de não saber se ele realmente precisa do seu produto.

Leia mais: [Como usar a nutrição de leads para gerar mais vendas](#)

## #4. Prepare-se para entregar mais

Todos nós sabemos o básico aqui: estabeleça prazos razoáveis e bata cada um desses prazos.

Crie um [plano de ação](#) para entregar mais. Tente definir expectativas realistas para cima, e em seguida, conquiste o cliente com sua atenção aos detalhes. Personalize a experiência para seus potenciais clientes.

Uma surpresa agradável faz um cliente feliz e [clientes satisfeitos](#) compram mais e indicam outros potenciais clientes.

Lembre-se sempre de criar uma boa impressão com seu cliente, e fazer com que ele saiba o quanto você está se empenhando em entregar aquilo que ele precisa. Assim, você conseguirá um *lead* quente.

## #5. Mostre a sua personalidade

As redes sociais tornam mais fácil reunir informações sobre a sua perspectiva e encontram um terreno comum. Se você sabe que o seu *prospect* é metuculoso por natureza, mostre-lhe que você pode combinar o seu estilo com ele.

Ou, se o seu *prospect* tem um senso de humor, você pode alcança-lo de uma maneira mais informal.



Por exemplo:

*“meu nome é Gustavo e você não me conhece, mas eu estou entrando em contato com você, porque nosso amigo em comum André...”.*

O objetivo aqui é estabelecer um nível de conforto com o seu *prospect*, o que permite uma melhor base a partir da qual podemos trabalhar.



Desenvolva uma personalidade marcante de vendas.

Confira: [Saiba o que são leads e conheça 8 dicas para conquistá-los](#)

## **#6. Cuide de seus referentes**

Mostre a sua apreciação agradecendo ao seu referente pelas **novas oportunidades** de uma maneira muito pessoal.

Mesmo se o negócio não acontecer, mostre a eles que você aprecia a oportunidade e agradeça-os sinceramente pelo encaminhamento.

Você também pode comunica-los que tipos de *prospects* que você pode ajudar a melhorar para que eles possam pré-qualificar *leads* para você e continuarem fazendo mais referencias, e fechando mais negócios com confiança.



5 dicas para esquentar um lead para a venda

## Acenda a chama das relações comerciais

Quando você desenvolver uma reputação de compreender genuinamente os seus clientes e oferecer um serviço superior, você vai se tornar o vendedor conhecido por acender fogueiras e converter *leads* importantes.

A maneira com que você recebe o *lead*, tona-o um *lead* quente, pedindo referências de negócios, e trata os *leads* quando eles chegam é muito importante para definir o **resultado de vendas** que você terá quando começar a abordá-los.

Agora que você já sabe o que vai fazer para deixar um *lead* quente, é preciso compreender [como qualificar leads](#)

[para fechar os melhores negócios.](#)

E se quiser ainda mais dicas, baixe mais este audiobook gratuito: [Funil de Vendas na Prática](#)